



## INTITULE DE LA FORMATION

### Vendre en grand compte Client pour une TPE/PME

#### PUBLIC

Responsables commerciaux – Dirigeants de TPE/PME

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation.

#### PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

Maîtriser les bases de la négociation commerciale

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Permettre au compte clef, responsable commercial, patron de la TPE, de préparer ses dossiers et Rendez-vous de vente et ses négociations de manière efficace et concise.
- Formaliser des outils express nécessaires à la préparation
- Pour les clients, qu'ils prennent en compte les particularités d'une TPE/PME pour les transformer en force

#### CONTENU ET DEROULEMENT

##### PREPARER SA VENTE ET SA NEGOCIATION ANNUELLE DE FACON EFFICACE

- Construire sa business review : bilan avec le client et axes forts de la stratégie de l'entreprise
- Analyse des centres de cout et rentabilité PAR CLIENT : définition du SWOT/ Ses forces et faiblesses

##### CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE CREATION DE VALEUR

- Force de la société
- Force de la Marque
- Les moyens et sa capacité à transformer en points de vente (animation, force de vente, etc...)
- Son plan d'affaires

**RENCONTRER AVANT LA NEGOCIATION POUR UNE TPE/PME, LE MARKETING OU LE CATEGORY MANAGER** : possible et quel document !

#### LIEU

Avignon

#### DATE

15 mai 2020

#### DUREE

1 jour (7h)

#### CONTACT

**Fleur MASSON**

04 90 31 55 19

fleur@ariasud.com

INSCRIPTIONS

laure@ariasud.com

#### ORGANISME DE FORMATION



#### NUMERO DE DECLARATION D'ACTIVITE

93840215384



#### COUT PAR PARTICIPANT

**450 € HT/ adhérent**

**650 € HT / non adhérent**



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



## LA VENTE EN GRAND COMPTE CLIENT, LA NEGOCIATION ET SES TACTIQUES

### RAPPEL DES TECHNIQUES DE VENTE : LA PRESENTATION CLIENT GRAND COMPTE / CAS TYPES.

### L'ADAPTATION ANTICIPEE AU SYSTEME DE COMMUNICATION et au profil DE L'ACHETEUR

- Les 4 profils types de communication achat.
- Comment s'adapter à chacun d'entre eux : quel comportement adopter ?

### LA NEGOCIATION et ses fondamentaux

- Stratégie et objectifs : la Mire
- Tactiques : la gestion de la pression par le temps !
- Conduite
- Contenu

### LES CLEFS POUR REUSSIR UNE VENTE ET NEGOCIATION POUR UNE TPE

---

#### METHODES PEDAGOGIQUES

Présentiel Distanciel Blended

Méthode participative

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences

---

#### EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation

---

#### INTERVENANT

**Bernard CHAUDERON** – Expert-référent « Commerce et distribution » de l'Aria Sud

---

#### MOYENS POUR SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement et attestation de formation



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT